

对话冯擎峰：路特斯不会停止也不会放缓电动化的发展节奏

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“路特斯不会停止也不会放缓电动化的发展节奏。只是电动化的形式，路特斯要能够探索到一条更好的解决方案，没有最好，只有更好。比如除了纯电之外，还有混动。”日前，谈及公司电动化节奏，路特斯集团CEO冯擎峰在接受《中国经营报》记者采访时如是说道。

“是混动而不是混动。”对混动和混动的区别，冯擎峰向记者强调：“混动是以发动机为主驱，以电为补充；路特斯做的叫混动，是以电为主，以发动机为辅，这是两者之间的差别。”冯擎峰补充道：“我认为混动也

推“路遥”入局混动赛道

路特斯超级混动不仅能带来高性能瞬时输出的电动体验，更是能让这种高性能体验更持久。

“‘路遥’摘自《增广贤文·上集》的俗语‘路遥知马力’。‘路遥知马力’指路途遥远才能知道马的脚力好赖。”对于超级混动技术的命名，冯擎峰向记者如是说道。

对于上述技术，冯擎峰告诉记者：“路特斯超级混动不仅能带来高性能瞬时输出的电动体验，更是能让这种高性能体验更持久，尤其在一些纯电效率不高的场景下，如高速、极寒环境下，也能让驾驶者既享受高性能驾驶乐趣，又能完全打消里程焦虑，让每次出行变得轻松自在。因此‘路遥’的寓意兼具了‘高性能’+‘持续输出’+‘长续航’的多重含义。”

“超级混动技术是一种全新的技术，目前没有竞争对手。它所提供的也是一种全新的混合动力电动汽车驾驶体验。”冯擎峰称，“它的特点可以用‘一’‘二’‘五’三个数字来概括。”

“一”是综合续航里程超过1100公里；“二”是行业领先的双闪充技术，即插入式闪充技术和行驶中自主闪充技术。“两者的充电速度在行业内都是领先地位。”冯擎峰如是说道。

是电动化的方向，它是一种更能够解决用户需求的方案。现在电动车确实有一些痛点，比如存在长尾效应。以中国为例，虽然中国充电桩覆盖是全球最高、数量最多的，但还是有很多不可触达的地方，毫无疑问还会引起消费者的一些焦虑。”

若将视角放在全球充电桩市场，冯擎峰称：“全球（充电桩）的发展更加不平衡，比如说韩国的充电桩布局非常快，日本则相对比较慢，中东亚太也非常慢，非洲就更慢了。所以路特斯要找到一条更优解的技术路线——混动，并在此基础上满足用户对高性能的需求。”

不久前，路特斯推出“路遥”超



图为路特斯旗下产品。

本报资料室/图

“五”是行驶中自主闪充技术所提供的充电速度，是正常行驶中电能消耗速度的5倍以上。冯擎峰称，这确保了在任何场景下，路特斯用户都能享受到不间断的高性能电动体验，杜绝“馈电一条虫”的情况发生。在高速进行二次加速，或在极寒天气下，产品的高性能电动体验都不会打折。“我们插入式闪充技术的充电速度行业领先，甚至媲美换电速度。”

冯擎峰称，正在开发中的超级混动技术为全球市场开发，可满足全球驾驶者的需求和愿望。为驾驶者提供智能化的驾驶性能，是路特斯实现Vision80战略的基石，也是品牌宗旨。其中，在纯电产品下，800V

级混动技术。在提供路特斯品牌固有的高性能表现外，该超900V超级混动技术还具有行业领先的双闪充技术和超过1100公里的综合续航里程。

“我一直强调路特斯不做增程，因为增程有一个很大的弱点，当馈电的时候，性能就丧失了。”冯擎峰称，“路特斯要用混动的解决方案，既有电的体验，又能够带来高性能的需求。路特斯的策略主要有两点：第一，只要有油一定有电；第二，哪怕没有油了，电用到只剩5%，路特斯依然保持高性能的输出。这就是我们做超900V架构的优势，能够快速充快放。”

的超级电动技术可让驾驶者感受到最纯粹的高性能体验、极快的瞬时动力响应；混动驱动系统下，超900V的超级混动技术具有灵活的动力形式，让高性能驾驶体验和长续航共存。“提供两种技术选择，是为了加速实现我们可持续发展的目标。”

对于上述超级混动技术的应用，冯擎峰告诉记者：“这个技术甚至（也会）探索跑车上是不是也能够更加的适合。当然，跑车现在最大的挑战是如何把电量加大，因为跑车的布局非常紧凑。有两点的突破，一个是电池如何放，电池的容量能够更大；第二个车高，不能像生活用车一样，把电池放在地板下面，车位过高就变成生活用车了。”

智驾将成车辆竞争必杀技

油车和电动车，一旦在智能化上面形成巨大的反差，消费者一定会从油车转向电车，到时渗透率会大幅提升。

“路特斯为全球的OEM提供智能驾驶解决方案，覆盖了美国、中东、亚太、韩国等，这是我们对外服务的一个优势。”对于路特斯的智能驾驶业务，冯擎峰向记者说道。

冯擎峰补充道：“智能驾驶有一个特殊性，除了拥有代码之外，还需要有很强的工程（能力），才能够把这套系统做好。智能驾驶还有一个特点，（就是）进入智能化的大模型时代后，它会通过数据的运行不断地迭代升级，进化速度非常快。仅仅三个月的时间，我们在中国100多个城市都已经开始公测了。所以，未来智能驾驶一定会成为车辆竞争的必杀技。”

对智能化的未来发展，冯擎峰称：“智能化的核心在于为用

户带来的体验是什么，其中一定会有差异点，比如说路特斯非常注重驾驶而不是乘坐，所以和驾驶员的互动会更多。”

冯擎峰举例表示，路特斯推出了一个产品叫“赛道教练”，其他品牌没有。只要打开这个功能，驾驶者的行驶轨迹、地址，所有参数都会通过个性化的分析提供给驾驶者。在行驶过程当中，哪里开得好，哪里开不好，都会提供说明，从而不断提升驾驶者的驾驶技能。

“未来的智能化一定有泛化的东西，大家都一样，比如大家都喜欢语音交流越来越顺畅。”冯擎峰称，“除了无差别的智能化外，还要去打造属于品牌特性和用户喜欢的个性（功能）。”

对于油车和电动车的智能化，

冯擎峰告诉记者，油车和电动车，一旦在智能化上面形成巨大的反差，消费者一定会从油车转向电车，到时渗透率会大幅提升。“在超豪华领域，想要进入一个拐点，靠的不是电动化，靠的是智能化，通过智能化带到一个新的拐点。”

上述拐点何时会出现？冯擎峰认为，2025年就会出现上述拐点。“2025年将会成为智能驾驶的巨大大分水岭，城市NOA在城市里的体验越来越好，在高速上的体验也都已经非常好。”

“未来，除了汽车驾驶的大模型之外，还需要更加泛化的大模型，用来识别车辆、行人状态等。”冯擎峰直言，“随着数据的增长，未来的体验会越来越好，但（要）体验到像人一样聪明的（智能化），实现完全智能化，还有很长的路要走。”

不会改变超豪华领域的定位

中国汽车下一步除了性价比上卷之外，更应该把汽车打造成一种文化属性。

11月21日，路特斯公布2024年第三季度财报。1—9月，路特斯总交付量为7617辆，同比增长136%。全球各主要市场交付比例分配多元，基于公司全球200多家优质门店，1—9月，每个地区占总交付量的18%—35%。路特斯欧洲市场继续扩张，1—9月的交付量同比增长372%。随着公司在向新兴市场扩张方面的稳步发展，世界其他地区的交付量同比增长达110%。

记者注意到，2024年第三季度，Emira开始在南非和印度交付，Eletre开始在日本、韩国和菲律宾交付。公司针对北美市场推出Eletre Carbon高性能车型，预计将于2025年上半年开始交付。Eletre（SUV）和Emeya（GT，Sedan）的高定和限量版也在第三季度开始交付。

对于公司三季度的财报表现，

冯擎峰告诉记者：“在大势不强的情况下，路特斯还是比较稳定的。以‘8万美元’作为超豪华和豪华的分水岭，8万美元以上是超豪华市场，8万美元到5万美元是豪华市场。虽然说路特斯进入的是一个小众市场，但我们有超豪华品牌的独特价值，有路特斯独特的价值。路特斯不会改变超豪华领域的定位，不会做无谓的‘杀价’。”

如何在超豪华领域做得比别人好？冯擎峰称就是市占率。“今年10月，在中国整个细分市场，路特斯销量份额占40%。到今年年底，预计要冲击50%以上的市场份额。在大势没有放开的情况下，我们想要做的就是，在有限的市场内比别人做得更好，要占领更高的市场份额。”

冯擎峰坦言：“我们不能去抱怨环境，只能去适应它。适应

环境的方法就是提升自身竞争力。在超豪华电动领域，路特斯的销量份额占40%，未来我认为会占到50%以上。这样路特斯就会形成绝对的领导地位，这也代表着消费者对路特斯的认可、对我们产品的认可。”

“我认为超豪华一定有自己的独特市场。”冯擎峰告诉记者，“重要的是用什么去打动消费者？用什么去体现企业的精神？我认为，用企业精神和消费者形成共鸣非常重要。”

而能让企业精神和消费者形成共鸣的便是品牌。冯擎峰告诉记者：“我认为，中国（汽车）下一步除了性价比上卷之外，更应该把汽车打造成一种文化属性。尤其是每个品牌都应该有自己的精神内核，从而和消费者形成共鸣。”

工程机械行业打响出海竞速赛 徐工撬动全球市场“谋与略”

本报记者 方超 石英婧 上海报道

“我们很高兴与国际知名供应商徐工集团展开合作，我们相信，此次合作将大力促进几内亚本地就业和技能提升，并推动职业和技术教育的投资，最大限度地发挥西芒杜项目的潜力。”

《中国经营报》记者注意到，SimFer项目总经理Chris Aitchison此前作出上述表述的背后，徐工已成功中标全球最大未开发铁矿——几内亚西芒杜矿山项目，将提供成套核心矿山开采设备，合同总金额近8亿元。

夺得非洲大订单背后，作为中国工程机械行业龙头的徐工，凭借在高端化、智能化、绿色化赛道的技术积累与持续发力，正加速开拓全球市场，以徐工旗下上市公司徐工机械(000425.SZ)为例，2024年前三季度，海外收入占比已超过46%。

不仅仅是徐工，中国工程机械行业正在集体打响出海“竞速赛”。相关数据显示，2024年10月我国工程机械进出口贸易额为48.41亿美元，同比增长24.2%。联储证券研报认为，亚洲、拉丁美洲、非洲等地是我国主要的出口目的地，国产品牌已经可以在当地与国际龙头正面竞争。

“近年来，我们锚定‘建设世界一流企业，攀登全球产业珠峰’的战略目标，坚持改革创新不动摇，通过工程机械板块混改和重组整体上市，激发了高质量发展的活力和动能。”11月26日，徐工集团、徐工机械董事长、党委书记杨东升同时强调，“全力打造智慧徐工、绿色徐工、世界徐工。”

海外收入连续夺得行业第一

在时隔四年再度回归的2024年上海宝马工程机械展(bauma CHINA)上，包括徐工在内的中国工程机械龙头企业，尤为受到行业关注。

公开信息显示，德国慕尼黑工程机械展(bauma)是世界上规模最大、国际影响力最强的工程机械展，被称为全球工程机械界的“科技奥斯卡”。而上海宝马工程机械展作为德国bauma展在中国的延伸，其在2002年进入中国市场。

据悉，11月26日拉开帷幕的2024年上海宝马工程机械展，展会主题为“追光而遇 万象生辉”，除了汇聚全球32个国家和地区的3542家参展商外，还有130余个国家和地区的超过20万名观众参与，数以万计的新产品与新技术重装亮相。

记者从徐工方面获悉，在2024

年上海宝马工程机械展上，徐工携110款主机、73款零部件、7个施工场景+流浪地球IP场景以及“数智空间站”参展，涵盖土方机械、矿山机械、起重机械等9大产业板块，全方位展示“高端化、智能化、绿色化、服务化、国际化”转型最新成果。

徐工方面向记者介绍，在其对外展示的诸多产品中，不少创下全球纪录，如XR2600F是全球最大吨位旋挖钻，XCA4000全地面起重机是全球最大吨位、最大起重能力的轮式起重机，而XZE16000则是全球最大吨位电驱水平定向钻机，XZE16000，可一次性完成2米管径、5000米穿越施工。

在明星产品轮番亮相的背后，是徐工高端化战略成效显著的真实反映。

“徐工深入实施产业基础再造

绿色化、智能化转型“比翼齐飞”

“这次来徐工采购50台新能源装载机，徐工的产品质量更好，服务也更好，所以选择了徐工。”徐工土耳其客户Metin曾在受访时如此表示。

在Metin作出上述评价的背后，2023年11月，全球首条新能源装载机生产线在徐工投产。据悉，每25分钟就有1台新能源装载机从上述生产线生产下线。

“每台新能源装载机每年平均工作3000小时，可节约燃油38吨，减少32.3吨碳排放和158吨二氧化碳排放。”徐工新能源装载机产品研究所所长翟限利如此介绍。

而在“双碳”战略之下，工程机械行业如何减碳、绿色化发展备受市场关注，但多方数据显示，目前工程机械行业电动化水平仍有待提升。

“根据Interact Analysis的研究，如果将叉车、剪叉式升降机、伸缩臂高空作业平台等设备剔除在外，2022年的纯电动设备的占比不足0.1%，到2027年，预计电动化率将略低于1%，直到2030年前后才提升到5%左右。”长城证券研报认为，与货车和客车市场相比，非道路设备市场的电动化速度要慢得多。

在此情形下，作为中国工程机械行业龙头的徐工，已多措并举加快新能源产业发展步伐。

“徐工作为工程机械行业新能源产业布局最全、投入最大的企业，形成以柴油混动、纯电、燃料电池、低碳内燃机4条主机设备研发技术路线，9类核心零部件研发，2类配套设施建设，配套服务与运营服务为一体的上、中、下游

工程和重大技术装备攻关工程，构建‘1+6+N’全球协同创新体系，强化与科研院所、高校产学研深度合作，在高端技术、高端产品、高端品质、高端零部件和高端品牌上加大战略资源投入，实现了从跟跑、并跑到领跑的跨越。”徐工方面强调。

除了打造出一批大国重器外，来自徐工方面的信息显示，近年来，徐工围绕产业链布局创新链，攻克新型电控箱、高压大流量泵马达等一批关键核心零部件技术，国产化率达93%。“65款高端核心零部件产品达到国际水准，累计拥有有效授权专利1.16万余件，发布国际标准5项，大幅提升了产业链供应链的韧性和安全水平。”

在此情形下，徐工近年来接连斩获一批大订单。11月26日，在2024年上海宝马工程机械展开幕

当天，徐工相关负责人介绍：“徐工

青岛印度尼西亚新能源工程机械制造项目签约、中国出口最大吨级履带起重机签约，一建一售，一前一后，相差不超过3分钟。”同样是在11月26日，徐工与Fortescue签约“电动矿山机械出口最大单”。

2024年全球工程机械T50峰会上，在起重机械领域持续领跑的徐工，于上海宝马展这一世界舞台，以批量交付总价值超2亿元的订单，再度迎来属于自己的高光时刻。如此硬核的订单，包含了“全球第一吊”XCA4000轮式起重机、“擎风四号”XCA2000全地面起重机、“风电巨匠，千吨智控”XLC18000履带起重机和“风电巨星”XLC17000履带起重机。

签约、交付一批订单的背后，深耕海外多年的徐工，正在加速撬

动全球市场。作为最早走出国门的中国工程机械品牌，早在20世纪80年代末，徐工就在行业内率先踏入了国际市场，1992年，徐工获取自营出口权，正式拉开国际化序幕。1997年7月，徐工成立进出口公司。

徐工相关负责人介绍，经过近30年的探索实践，徐工走出了一条独具特色的国际化之路，形成了出口贸易、海外建厂、跨国并购、全球研发和国际化人才培养“五位一体”的国际化发展模式。

来自徐工方面的信息显示，目前，其拥有300多家海外经销商、2000多个服务备件网点，产品出口到190多个国家和地区，覆盖“一带一路”沿线95%以上的国家和地区，年出口总额和海外收入持续居中国行业第一。

使用成本”。

徐工相关负责人介绍，在2024年上海宝马工程机械展上，徐工就将“露天矿山开采、装、运无人化施工”“道路修建过程中路面压实无人化集群智慧施工”“室内散料铲装运无人作业施工”“高架库无人仓储物流施工”等无人化工作场景“搬”到展会现场，进行生动呈现。

“我们大力推动人工智能技术应用，自主研发一大批高端化、智能化产品，17类主机产品市场占有率稳居国内第一。通过工业互联网平台赋能，率先实现路面施工、露天矿山、地下空间等主流场景规模化无人作业，并提供设备监控、机群协同、远程诊断等‘全心+’一站式服务，持续为客户创造价值。”杨东升在11月26日表示。

徐工相关负责人介绍，在2024年上海宝马工程机械展上，徐工就将“露天矿山开采、装、运无人化施工”“道路修建过程中路面压实无人化集群智慧施工”“室内散料铲装运无人作业施工”“高架库无人仓储物流施工”等无人化工作场景“搬”到展会现场，进行生动呈现。